



**ASYLON OŚRODEK PSYCHOEDUKACYJNY**

---

01-651 Warszawa, ul. Gwiaździsta 33/164  
tel./fax: 22 833 23 95, tel. kom. 509 17 42 44  
e-mail: [asylon@asylon.pl](mailto:asylon@asylon.pl)  
[www.asylon.pl](http://www.asylon.pl)



# NEGOCJACJE ZAKUPOWE

Opracowanie®: **Teresa J. Sasak**

**Warszawa, 15 - 16 grudnia 2011 roku**

## **INFORMACJE ORGANIZACYJNO - KOSZTOWE**

<b>LICZBA UCZESTNIKÓW:</b>	<b>grupa max 10 osób</b>
<b>TERMIN:</b>	<b>15 - 16.12.2011r. (czwartek, piątek), godz. 9.00 - 16.00)</b>
<b>MIEJSCE:</b>	<b>Warszawa Centrum, ul. Trębacka 4 Krajowa Izba Gospodarcza</b>
<b>KOSZT SZKOLENIA:</b>	<b>1 300 zł + 23% VAT / 1 osoba</b>

- analiza oczekiwań szkoleniowych uczestników (ankiety)
- profesjonalne prowadzenie szkolenia
- materiały szkoleniowe i pomocnicze oraz certyfikat
- serwis konferencyjny i lunch każdego dnia
- sala wykładowa z nowoczesnym sprzętem dydaktycznym

## **TRENER - TERESA J. SASAK**

Właścicielka i dyrektor firmy szkoleniowo - doradczej ASYLON Ośrodek Psychoedukacyjny. Wieloletni praktyk negocjacji zakupowych i sprzedażowych.

Prowadzi warsztaty negocjacyjne i z psychologii zarządzania m.in. w Szkole Głównej Handlowej, Akademii Sztuk Pięknych, Business Centre Club, Centrum Metodycznym Psychologii, Fundacji Promocji Kadr.

Mediator z list Polskiej Korporacji Mediatorów i Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

Uczestniczy jako doradca negocjacyjny i facilitator w negocjacjach prowadzonych przez firmy i instytucje.

Doświadczony trener biznesu, superwizor Zespołu Trenerów ASYLON OP.

Absolwentka Wydziału Psychologii i Pedagogiki Uniwersytetu Warszawskiego.

Ukończyła Podyplomowe Studium PAN "Strategie psychologiczne w zarządzaniu i biznesie" oraz z zakresu zarządzanie kadrami na SGH.

Autorka wielu publikacji z zakresu psychologii stosowanej w zarządzaniu i biznesie.

Brała udział jako prelegent w wielu konferencjach i seminariach z zakresu zarządzania i negocjacji.

Udzieliła kilkadziesiąt wywiadów jako ekspert psychologiczny w kwestiach związanych z zarządzaniem ludźmi i umiejętnościami psychologicznymi w biznesie.

Członek kilku profesjonalnych organizacji i stowarzyszeń branżowych polskich i międzynarodowych, m.in. Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Business Centre Club, Harvard Club Polska.

Specjalizuje się w programowaniu i prowadzeniu szkoleń z zakresu wizerunku publicznego, zarządzania i negocjacji. Szkolenia prowadzi metodami interaktywnymi (warsztatowymi) dynamicznie i po partnersku.

Prowadzi projekty audytu personalnego i coachingu oraz Assessment / Development Centre w rekrutacji i selekcji menedżerów i specjalistów.

## PRZYGOTOWANIE I ORGANIZACJA SZKOLENIA

- ✓ Przed szkoleniem trener ASYLON OP we współpracy z uczestnikami sprecyzuje dokładniej cele i oczekiwane rezultaty szkolenia na podstawie:
  - ankiet precyzujących oczekiwania szkoleniowe uczestników przesłanych bezpośrednio do trenera ASYLON OP pocztą elektroniczną (uczestnicy wybierają tematy z proponowanego programu szkolenia negocjacyjnego i przekazują istotne informacje niezbędne do skonstruowania adekwatnego scenariusza szkolenia).
- ✓ Na podstawie analizy zebranych informacji trener ASYLON OP przygotuje scenariusz szkolenia warsztatowego, harmonogram, opracuje slajdy prezentacyjne, skrypt tematyczny, narzędzia i procedury oraz materiały ćwiczeniowe dla uczestników szkolenia.
- ✓ Każdy uczestnik otrzyma materiały tematyczne: skrypt z opracowaniami, praktycznymi narzędziami i procedurami przydatnymi w praktyce negocjatora zakupów, materiały do ćwiczeń oraz materiały pomocnicze.
- ✓ Szkolenie otworzy sesja mająca na celu stworzenie atmosfery zaufania, wzajemnej życzliwości i partnerstwa w osiągnięciu celów szkolenia.
- ✓ W trakcie szkolenia będzie prowadzony stały monitoring uwzględniający reakcje uczestników szkolenia na przekazywaną treść i metodykę w celu bieżącego wprowadzania zmian korzystnych dla efektywności szkolenia.
- ✓ Po zakończeniu szkolenia zostanie przeprowadzona bezpośrednia ewaluacja ankietowa mierząca poziom satysfakcji z zajęć.
- ✓ Każdy uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia zgodny z rozporządzeniem Ministra Edukacji i Nauki z dnia 3 lutego 2006 roku w sprawie uzupełniania przez osoby dorosłe wiedzy, umiejętności i kwalifikacji zawodowych (Dz.U. Nr 31/2006r., poz. 216)

## METODYKA ZAJĘĆ

Aby zapewnić jak największą użyteczność szkolenia, **pracujemy warsztatowo.**

Proponowane techniki - uczenie się przez doświadczenie - są najefektywniejszą formą zdobywania wiedzy i umiejętności. Aktywizują one uczestników do wprowadzania nowo nabytej wiedzy do codziennej praktyki.

- **Studium przypadku** umożliwiające analizowanie i rozwiązywanie trudnych sytuacji w negocjacjach zakupowych
- **Gry i ćwiczenia symulacyjne** wpływające na kształtowanie pożądanych postaw i zachowań negocjacyjnych uczestników szkolenia
- **Krótkie wykłady z prezentacją multimedialną**, podczas których jest przekazywana wiedza teoretyczna dotycząca omawianych zagadnień, uzupełniająca i porządkująca posiadaną wiedzę
- **Dyskusje** mające na celu wymianę doświadczeń oraz rozwiązywanie problemów w negocjacjach zakupowych
- **Odgrywanie ról** umożliwiające indywidualną analizę i korektę zachowań uczestników
- **Kwestionariusze kompetencyjne negocjatora**

## CELE SZKOLENIA

### 1. Wiedza na temat:

- przyczyn i dynamiki sytuacji konfliktowych w negocjacjach zakupowych
- podstawowych strategii i taktyk negocjacji zakupowych
- zasad i etapów negocjacji *win to win* w negocjacjach handlowych
- manipulacji w negocjacjach

## 2. Doskonalenie umiejętności :

- analizowania zagadnień negocjacyjnych
- prowadzenia negocjacji zakupowych
- diagnozowania manipulacji
- stosowania kontrmanipulacji w poszczególnych fazach negocjacji zakupowych
- asertywnej komunikacji
- komunikowania niewerbalnego („języka ciała”)
- utrzymania dystansu emocjonalnego.

## 3. Kształtowanie nastawienia „wygrana – wygrana” (*win to win*) do:

- procesu negocjacji
- stron
- własnej roli.

## 4. Diagnoza własnego stylu negocjowania.

### PROGRAM SZKOLENIA

- Wizerunek negocjatora i organizacji negocjującej
- Negocjacje a konsultacje i dyktat
- Procedura jednego tekstu - poprzedzające konsultacje wewnętrzne pomagające negocjatorowi określić cel w pertraktacjach ze stroną negocjacji
- Zasady i czynniki skutecznych negocjacji zakupowych
- Znaczenie BATNA w negocjacjach
- Negocjacyjna strategia pozycyjna, przetargowa „wygrana-przegrana”
- Generalne zasady targowania się
- Manipulacje i kontrmanipulacje w negocjacjach zakupowych.
- Negocjacje rzeczowe (Harvardzki Projekt Negocjacyjny)
- Spór konstruktywny w negocjacjach
- Procedury negocjacji zakupowych
  - wytyczne negocjacyjne (arkusz przygotowawczy)
  - pertraktacje - ustalenie reguł i harmonogramu, etapy negocjacji, przełamywanie impasu, postęp (arkusz analizy), protokoły zbieżności i rozbieżności
- Typy negocjatorów
- Asertywność w negocjacjach zakupowych - komunikaty wytrychy
- Mowa ciała w negocjacjach
- Zachowanie dystansu emocjonalnego
- Analiza osobistego stylu negocjacji
- Trudne sytuacje w negocjacjach zakupowych - analiza przypadków z realiów zawodowych

## Informacja o firmie ASYLON Ośrodek Psychoedukacyjny

### 20 LAT DOŚWIADCZENIA SZKOLENIOWO - DORADCZEGO

Członek Założyciel Polskiej Izby Firm Szkoleniowych i Polskiej Korporacji Mediatorów  
Partner Instytutu Zarządzania

Zarejestrowany w Ministerstwie Edukacji Narodowej, Urzędzie Służby Cywilnej  
i Mazowieckim Urzędzie Pracy

*Stosuje Kodeks Dobrych Praktyk PIFS*

**W ciągu ostatnich 5 lat mieliśmy zaszczyt szkolić kadre**

ABX Diagnosticx, ADB Global, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Agros - Fortuna, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Alcatel, American Restaurants, Antalis, Arinso, Atena, Avon, AWBUD, Bank Śląski, Bank Spółdzielczy w Olecku, Baxter Terpol, BCC, Bell Leasing, BERTI, BEST, Big Five X, Bioton, Boco, BOT Elektrownia Bełchatów, BRE Bank, British - American Tobacco, British Council, Browary Żywiec, BSO, Budimex, Cadbury Wedel, Canal+Cyfrowy, CarnaudBox - Gopak, Cash Flow, Centrum Metodyczne Pomocy Psychologicznej, Centrum Podróży, Citibank Handlowy, Coloplast, Commercial Union, ComputerLand Serwis, CROM, Cukrownia Glinojec, Daimler Chrysler, Deante, Delphi, DSA, Duda Bis, EATON Truck Components Tczew, Elektrociepłownia Warszawskie, Elektrownie Szczytowo-Pompowe, EMPIK, Eniro, Eurolot, FAMA, Family Frost, Fundacja "Bliziej Europy", Gallaher, G. Ostervig, GE Money Bank, General Banking Services, Giełda Papierów Wartościowych, GlaxoWellcome, GlaxoSmithKline, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa, Grupa Żywiec, Heinz Polska, Heros Life, Hortex, Hotel Jan III Sobieski, House of Prince, Huhtamaki, Imperial Tobacco, Informedia, Intercell, Jabil Circuit, JDJ Service, Johnson & Johnson, Jutrzenka, Kappahl, Kaufland, KBU Protektor, Kinnarps, Koenig Stahl, Kospel, Kosmepol, Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych, Krajowy Związek Kas Chorych, KREDYTY - Chwilówki, KU Filar, Kujawska Fabryka Manometrów, Kurier Logistic, Levi Strauss, Logpol, Macmillan Polska, Market - Plus, Masterlink Express, Mercer Human Resource Consulting, Ministerstwo Edukacji Narodowej, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Ministerstwo Obrony Narodowej, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Ministerstwo Środowiska, Ministerstwo Zdrowia, Ministerstwo Transportu, Morliny, Najwyższa Izba Kontroli, NDG Medica, Netto, Nordea Bank, Novartis, Novo Nordisk Pharma, Obsługa Funduszy Inwestycyjnych, Office Depot, Ostrowskie Centrum Wspierania Przedsiębiorczości, Peugeot, Pfizer, Philips Lighting, Pilicka Telefonica, PILVA, PKN Orlen, PKO / Handlowy PTE, PKO BP, PLL LOT, Poczta Polska, Podlaski Urząd Wojewódzki, Politechnika Warszawska, Polkomtel, Polma, Polmos Białystok, Polpharma, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Polska Fundacja Promocji Kadr, Polska Korporacja Mediatorów, Polski Ogród, Polskie Hurtownie Alkoholi, PKP, Polskie Książki Telefoniczne, Polskie Sieci Energetyczne, Polskie Towarzystwo Finansowe, Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Pomorskie Fabryki Mebli, Praktiker, PricewaterhouseCoopers, Projekty Bankowe POLSOFT, Prologis, PSA Finance, PTC Era, Powiatowe Urzędy Pracy: Kluczbork, Namysłów, Nysa, Olesno, Opole, Prudnik, Strzelce Opolskie, Siedlce, PZU, R. Bosch, Radfarm, Raiffeisen Bank, Rawskie Towarzystwo Budownictwa Społecznego, Reckitt Benckiser, Remes, Rexam Szkoła Gostyń, Rigall Distribution, Roche Polska, Rotsa Sales Direct, RR Serwis, Sanofi-Aventis, Sauer-Danfoss, Scan Holiday, Schering AG, Seat, Seco / Warwick, Sedno, Servisco, Siemens, SKOK Centrala, SKOK Jaworzno, Sonion, STOEN, SugarPol, Syngenta, Szkoła Główna Handlowa, Technicolor, Telekomunikacja Polska, Teva, Thomson Multimedia, TNT Expres, Toruń - Pacific, Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie EUROPA, Uni - Net, Unicom Bols, Unilever, Uniwersytet Jagielloński, Uniwersytet Warszawski, Uno Fresco Tradex, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Urząd Dzielnicy Targówek, Urząd Miasta Leszna, Urząd m.st. Warszawy, Urząd Służby Cywilnej, Urząd Wojewódzki w Bydgoszczy, Volkswagen Bank, Warta, Wiedza i Praktyka, Winterthur Życie, Wodny Park, Wojewódzkie Urzędy Pracy: Katowice, Lublin, Łódź, Opole, Warszawa, Gdańsk, Szczecin, Wola Info, Woolstar, Wyższa Szkoła Zarządzania Marketingu w Sochaczewie, ZUS, ZCh Police, Zentiva, etc.